

POTENZIALBEWERTUNG VON LIEFERANTEN BEI HILTI

Die Hilti AG mit Hauptsitz in Schaan, Liechtenstein, produziert und vertreibt weltweit Elektrowerkzeuge, Verbrauchsmaterialien, Software und Dienstleistungen für die Bauindustrie. Zum Netzwerk von Hilti gehören mehr als 2000 aktive Lieferanten. Durch den Einsatz von Supply-Chain-Collaboration-(SCC-) Instrumenten wie z. B. Vendor Management Inventory erhofft sich Hilti, das bisher ungenutzte Potenzial in der Beschaffung zu erschließen. Im Rahmen einer unternehmensinternen Vorstudie wurden bereits erste Potenzialbereiche grob identifiziert und Potenziale abgeschätzt. Diese Ergebnisse wurden in einem Projekt zusammen mit dem Fraunhofer IML vertieft und konzeptionell weiter ausgearbeitet.

Im Rahmen des Projektes wurde beantwortet:

- welche SCC-Instrumente grundsätzlich für Hilti und die Lieferanten relevant sind,
- welche Voraussetzungen auf beiden Seiten geschaffen werden müssen,
- welche Lieferanten für die jeweiligen SCC-Instrumente infrage kommen und
- welche Potenziale aus der Umsetzung der neuen Kollaborationsform resultieren.

Nach Prüfung der zur Verfügung stehenden Daten bei Hilti und der Determination von Beurteilungskriterien für die Implementierung von SCC-Instrumenten wurde ein qualitatives und quantitatives Modell zur Potenzialbewertung der Lieferanten entwickelt.

Mit Hilfe des Modells konnten die Top-500-Lieferanten identifiziert und ihre Potenziale bei der Umsetzung unterschiedlicher Kollaborationsformen aufgezeigt werden. Die Ergebnisse dienen als Entscheidungsgrundlage für den Anstoß weiterer Aktivitäten zur Lieferantenbewertung und -auswahl sowie zur Initiierung eines Umsetzungsprozesses für die ausgewählten

■ Hilti AG, headquartered in Schaan, Liechtenstein, is a globally active company in the field of toolmaking and sales. Hilti's network includes more than 1000 suppliers who supply Hilti's production and logistics sites with raw, semi-finished and finished parts.

Through the use of Supply Chain Collaboration (SCC) instruments, such as Vendor Management Inventory (VMI), Hilti aims to unlock previously unexploited potentials in the area of procurement. Within the framework of an internal preliminary study, Hilti has roughly evaluated first potential improvement areas prior to the project with Fraunhofer IML. These results were deepened and conceptually further elaborated in a project together with the Fraunhofer IML.

The following questions were answered within the project with Fraunhofer IML:

- Which SCC instruments are relevant for Hilti?
- What are the prerequisites for Hilti and its suppliers for the introduction of SCC?
- Which suppliers can be considered for the respective SCC instruments?
- Which potentials result from the implementation of the new form of collaboration?

After a comprehensive examination of the available data at Hilti and the determination of evaluation criteria for the implementation of SCC instruments, a qualitative and quantitative model was developed to evaluate the potential of the suppliers. The model was used to identify the top 500 suppliers and to demonstrate their potential in the implementation of different forms of collaboration. The results were handed over to Hilti in the form of a business case and served as a decision basis for initiating further activities for supplier evaluation and selection as well as initiating an implementation process for the selected SCC instruments.



POTENTIAL EVALUATION OF SUPPLIERS AT HILTI

SUP-

